



Marchese, Alicia

Ingrassia, Ramiro

Instituto de Investigaciones Teóricas Aplicadas, Escuela de Contabilidad.

MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN EN CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

1- Introducción

La problemática de la investigación y su resolución en la praxis es una de las llaves que condicionará el reconocimiento y la aplicación de las Tecnologías de Información y el consecuente futuro de las Universidades, ya que consideramos a la investigación misma como limitante y facilitador de la capacidad de adaptarse a la Sociedad de la Información y el Conocimiento (Finquelievich y Prince 2005)

Dentro del equipo de investigación acerca de "Perspectivas contemporáneas de investigación en Contabilidad: Una revisión" hemos analizado copiosa bibliografía acerca de la temática. Encontramos que las disciplinas mencionadas reconocen tanto aspectos comunes como diferencias en sus postulados epistemológicos, y quizá sea éste un objetivo a plantearse con profundidad en el futuro. En este trabajo sólo nos atreveremos a formular ciertas preguntas y algunas hipótesis de trabajo.

La importancia de esta temática para nuestra actividad de formadores de profesionales que se integrarán a un universo geográficamente disperso, con variadas franjas etáreas resulta innegable. La "universidad virtual" es hoy una realidad, y el volumen de información que deben manejar profesionales y empresarios constituye un desafío que debemos asumir. *Nos preguntamos entonces cómo es el proceso de generación de conocimiento en nuestras disciplinas, en el cambiante entorno en que nos encontramos, y ante la perspectiva de una sociedad atravesada por las nuevas herramientas de producción*, al tiempo que nos ubicamos como observadores desde la perspectiva de analistas de la realidad informática. Como mencionan los

"Contrariamente a lo que ocurre en otros rubros signados por altos niveles de innovación, los productores de software no cuentan necesariamente con credenciales académicas elevadas o, más precisamente, no valoran esas credenciales a la hora de describir el origen de las técnicas que utilizan." (Dughera, L., Segura, A., Yansen, G, Zukerfeld, M., 2011, p. 8)

Nos encontramos en la búsqueda de la relación entre los productos culturales y las personas que integran las sociedades que los han creado. Cada bien se halla sujeto a una doble regulación: por un lado, un conjunto de instituciones que podemos agrupar como Propiedad Privada Física. De otro lado, un haz de normativas diversas imantadas por la expresión Propiedad Intelectual. Ambos tipos de regulación son los brazos de la maquinaria de la generación de conocimiento, y ambos actúan simultáneamente (Zukerfeld, 2005). Para el autor citado, la propiedad física regula el acceso a la materia, mientras que la propiedad intelectual regula el acceso al conocimiento.



La aplicación de los conceptos de sistemas, y la visión de los recursos necesarios para el desarrollo en el seno de las organizaciones, nos lleva a distinguir dos premisas-objetivos de la materia:

- Toda actividad humana debe estar basada en una metodología. Cualquiera sea la que se adopte, siempre resultará mejor que la ausencia de metodología.
- No es lo mismo sistematizar una actividad que enfocar la misma desde el pensamiento sistémico.

Podemos realizar una tarea cumpliendo con ciertas etapas previamente definidas; esto implica, por ejemplo, lograr que se cumpla de acuerdo a lo previsto, es decir que cuando la analizamos, la podemos dividir en partes y tratamos de que funcione "como una máquina", de acuerdo a los objetivos previstos. Diferente sería revisar una situación de manera sistémica, considerando todos los aspectos culturales y políticos que inciden sobre la misma, incorporando conceptos que provienen de las ciencias sociales. Es este aspecto el que merece ser dilucidado.

2- Objetivos del trabajo

- Analizar comparativamente las diferentes perspectivas disciplinares que confluyen en el estudio de las organizaciones.
- Exponer los supuestos epistemológicos subyacentes en las diferentes visiones epistemológicas
- Detectar aplicaciones o expresiones de los mismos, en los procesos de modelado de las realidades en estudio.

3- Antecedentes históricos y Marco Teórico

3.1. Perspectiva de la elección contable.

Investigadores de la Universidad de Valencia (Gallén Ortiz, 1994) identifican tres etapas históricas en el ámbito de la investigación contable, concomitantes con las etapas seguidas por la normalización contable:

- Entre 1930 y 1950, la actividad se caracterizó por la utilización de la metodología positiva. Se trataba de explicar las prácticas contables para luego inducir los principios básicos que la guiaban. Se trataba, en definitiva, de informar a los accionistas acerca de la situación de la empresa.
- En 1959, con la creación del Accounting Principles Board (APB) se trata de cubrir la ausencia de disposiciones y reglas, con el objetivo de postular un soporte teórico que fundamente las normas contables. La metodología normativa trata de esta manera de formular ciertos principios contables y ciertas reglas que regulan la actividad, presuponiendo que existe una sola manera correcta de reflejar los hechos contables.
- A principios de los '70s. Se deja de lado esta postura, para reconocer que primero deben fijarse los objetivos de la contabilidad, esto es, su utilidad para la toma de decisiones y para la satisfacción de las necesidades de los usuarios.



Nos encontramos entonces ante un nuevo objetivo de la Contabilidad, cual es la utilidad de la información financiera para los usuarios y los posibles efectos que la misma pueda tener para las decisiones de los mismos. Vale la pena recordar que para la ciencia de la información, los usuarios son aquellos que utilizan los informes (y el conocimiento) para la toma de decisiones.

- En 1978, y a posteriori, Watts y Zimmerman desarrollan sendos aportes que apuntan a enriquecer las teorías normativas con la construcción de un marco teórico contable que "identifique y contraste empíricamente una serie de hipótesis sobre el comportamiento de la empresa ante la elección contable" (Gallen Ortiz, 1994, p. 48) De esta manera, la autora acuerda con la "Escuela de Contabilidad de Rochester", afirmando que las teorías normativas no son científicas y deben ser reemplazadas por teorías positivas que expliquen las prácticas contables actuales en términos de la elección voluntaria de los directivos acerca de los procedimientos contables.

En este marco, las teorías contables no prescriben sobre los modos de desarrollar ciertas prácticas sino que deben explicar por qué se utiliza uno u otro procedimiento. No obstante, la cantidad y calidad de los informes han evolucionado profundamente, y los sistemas de información contable exceden la toma de decisiones lineal o transaccional (operativa), para convertirse en informes que incorporen y generen conocimiento en la gestión cotidiana de las entidades, hacia el logro de organizaciones innovadoras que agreguen valor a sus productos.

Como aporte hacia el desarrollo de grupos de trabajo innovadores, atravesamos ciertos aspectos del análisis de la situación actual de nuestras empresas, que hacen a la gestión, para luego encontrar a los autores y las normas que brindan tanto respuestas teóricas como guías de acción para la mejor resolución de estos problemas.

Podemos partir de la premisa según la cual "La gerencia del conocimiento utiliza distintas metodologías para la capitalización y reproducción del conocimiento organizacional, uno de cuyos vehículos está constituido por el sistema de información computarizado" (Marchese et al, 2007). A partir de la misma, tomando los conceptos básicos de varios autores, encontramos un sin número de tareas que apoyan el proceso que nos ocupa, que se agrupan en diferentes objetivos explicitados en otros trabajos. La GC podrá así capitalizar e incrementar tanto el conocimiento transaccional como el estratégico (Sanguino, 2003).

"Las distintas disciplinas que han estudiado al conocimiento comparten el haberlo entendido como un producto de las personas. Consecuentemente, la relación entre Sujeto y Conocimiento puede ser útil para agrupar en torno de él las diversas posiciones" (Manheim, 1949, p.12).

Como sabemos, más allá de los relatos populares, de los mitos y de las religiones, la primera disciplina que se ha ocupado de pensar los rasgos del conocimiento ha sido la filosofía y dentro de ella lo que hoy llamamos epistemología. En este marco, pareciera que la discusión acerca de los recursos metodológicos gira en torno a la antinomia verdad-falsedad.

Entendemos que el status epistemológico de la Contabilidad, debe ser analizado comparativamente tanto en su evolución histórico-temporal como con respecto a las disciplinas que interactúan con la misma. Además consideramos la incidencia de las Tecnologías de Información (TIC), y observamos que en el ámbito organizacional se realizan distintas transacciones, que se reflejan en 'datos'. El procesamiento de los



mismos se realiza siguiendo la metodología propia de un modelo determinado, cuya finalidad u objetivo se relaciona con la concepción de la Organización.

A continuación se exponen los conceptos básicos de dos perspectivas organizacionales: la microeconómica y la administrativa hasta la década de los '90.

3.2.- Perspectiva de la Economía de la Empresa.

Desde el punto de vista económico, las distintas corrientes que han modelizado se exponen a continuación (Bueno, 1993, citado en Grañido, 1996):

1.- Teoría de la Empresa de Negocios:

Expuesta por Thorstein Veblen en su obra "The Theory of Business Enterprise" en 1904. Esta teoría se enmarca en el institucionalismo de las ciencias sociales, en particular del institucionalismo económico.

"Desde esta perspectiva, la relación entre el individuo y la sociedad se estudia a partir de la acción colectiva. Las acciones colectivas establecen "los principios de escasez, eficiencia, visión del futuro [y] reglas de funcionamiento" (ibíd.); es decir que la unidad de análisis son las instituciones y no el individuo. La acción colectiva "es la ampliación de la voluntad del individuo más allá de lo que éste puede lograr por sus propias acciones.

Para Veblen, sin embargo, la relación entre el individuo y la sociedad tiene un carácter dinámico asociado a una idea de progreso que no tiene una referencia a un estado perfecto, un fin último, una ley natural o una noción de equilibrio. El proceso económico se debe explicar sólo a través del proceso mismo. Según Veblen (1898) "el material activo sobre el que se ejerce el proceso económico es el material humano de la comunidad industrial. Para el propósito de la ciencia económica, el proceso de cambio acumulativo que se debe explicar es la secuencia de cambios en los métodos de hacer las cosas: los métodos de tratar con los medios materiales de la vida." (Esguerra, 2003, p. 6)

2.- Teoría de la Especialización frente al Riesgo

Desarrollada por Frank Knigh, considerado uno de los fundadores de la Escuela de Chicago. En esta teoría surge el empresario o "emprendedor" como agente que debe transmutar una situación de incertidumbre en una situación de riesgo. En donde una situación de incertidumbre se entiende como la aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden mensurar. Por el contrario, el riesgo es aquella aleatoriedad con probabilidades conocidas que a la vez se pueden mensurar. De esta manera, Knight (1947, citado en Tarapuez Chamorro, Zapata Erazo y Agreda Montenegro, 2008, p. 7) afirma que "en las condiciones de conocimiento y certidumbre perfectos estos empleados [los directores] serían simples obreros, que realizarían una tarea puramente rutinaria, sin responsabilidad de ninguna clase, al nivel de los hombres ocupados en operaciones mecánicas".

3.- Teoría de los Costes de Mercado

Enunciada por Ronald Coase en 1937 en su obra "The Nature of the Firm".

"Para resumir esta parte de la argumentación diremos que la operación de un mercado cuesta, y que si se forma una organización y se deja que cierta autoridad (un "empresario") dirija los recursos, ciertos costos de mercado se ahorran. El



empresario debe llevar a cabo esta función a menor costo, tomando en cuenta el hecho de que él puede obtener los factores de producción a menor costo que las transacciones de mercado que él reemplaza, porque siempre es posible revertir al mercado abierto si fracasa haciendo esto." (Coase, 1937, p. 562-563)

4.- Teoría de los Derechos de Propiedad

Teoría expuesta por Harold Demsetz y Armen Alchian en la publicación "Production, Information costs and economic organization" en 1972.

En el análisis original de Alchian y Demsetz (1972), la existencia de la empresa puede explicarse en función de los problemas de incentivos que surgen cuando la producción en equipo -que implica funciones de producción no separables- se combina con información asimétrica [dispersión del conocimiento] y riesgo moral. En este contexto del dilema del prisionero, los que eluden sus responsabilidades no cargan plenamente con las consecuencias de sus acciones (costos), y el resultado es una elusión viable. El sistema de mercado resuelve este problema mediante los contratos. La "empresa capitalista clásica" se caracteriza por la existencia de un agente central, que es a la vez un monitor que mide el desempeño de los otros agentes y un demandante residual con el que éstos contratan. En consecuencia, las fuerzas del mercado garantizan el control eficiente de la producción en equipo mediante la estructura de incentivos que enfrenta el monitor-demandante residual. Las firmas viables son las que logran reducir al mínimo los costos que implica el control de la producción en equipo. (Foss, 1997)

5.- Teoría de la Jerarquía Organizativa

Teoría que introduce mejoras a la expuesta por Ronald Coase, enunciada por Oliver Williamson en 1971. Dicho autor continúa con la concepción que una empresa existe para disminuir los costos de las transacciones. Aunque además agrega dos conceptos: jerarquía y oportunismo. El término jerarquía es utilizado para explicar la especialización del trabajo.

[El impacto de la información asimétrica es alto] cuando existe incertidumbre y desconfianza en las transacciones, y estas llegan a tener tal magnitud que impide determinar,..., un precio aceptable, y es justamente en esta situación que las ventajas de la "jerarquía" superan a las del mercado,..., lo que en las organizaciones se da en mayor medida que en el mercado ya que existe una mayor especialización.

Esta mayor especialización permite a las distintas partes dentro de una misma jerarquía organizacional lidiar con solamente una parte del problema en su totalidad, que culmina con la toma de decisiones en la cúspide organizacional. Asimismo dentro de la jerarquía es posible tener un flujo más abierto de información que en el mercado y los códigos de comunicación reducen asimismo los costos comunicacionales.

Otro motivo importante se debe al hecho que las distintas sub-departamentos de una jerarquía puede concentrarse en los aspectos claves que se presentan bajo una situación: la incertidumbre y la complejidad, de modo que el problema se hace más manejable. Existe un tercer motivo que tiene que ver con el hecho que la jerarquía limita el "oportunismo", puesto que lleva implícita sistemas de promoción y de remuneración, métodos operativos, técnicas de control que se orientan a asegurar que las distintas partes trabajen en alguna medida orientados hacia un



objetivo común. La confianza entre las partes existe de todas maneras dentro de la jerarquía y a través de ésta, en el caso de que existan disputas, la jerarquía es una buena forma de solucionarla. Finalmente los autores sugieren que además la jerarquía es también de utilidad cuando la negociación se presenta bajo situaciones de regateo. Como resumen general podemos sugerir que la jerarquía "equilibra la información", algo que no se presenta tan fácilmente en los mercados. (OD Institute, 2011)

6.- Teoría de los Límites de la Organización

En esta teoría Kenneth Arrow reconoce que el mercado es imperfecto. A diferencia de la teoría neoclásica que reconoce fallas en el mercado pero pueden ser "corregidas" con la intervención de una institución. El mercado es intrínseca e irremediamente incompleto y no puede ser subsanado porque las instituciones también son imperfectas. Esgrime que la imperfección del mercado se centra en que no puede incluir los principios de la ética y la moralidad. Y las instituciones son limitadas por la influencia del dinero. Los límites de las instituciones interactúan con los límites del mercado.

La empresa es vista "como una forma peculiar de organizar la producción, justificada en la medida que ahorra costes en la circulación de información, siendo su coordinación el límite del crecimiento de la organización". (Grañido, 2008)

7.- Teoría de la Agencia

Una relación de agencia surge cuando se separa la propiedad de la empresa y la gestión de la misma. Michael Jensen y William Meckling en su obra "Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure", categorizaron los costos de dicha relación en:

- "1) costes en que incurre el principal para regular la conducta del agente, con la finalidad de que las divergencias entre lo realizado por el agente y lo deseado o simplemente de él esperado sean las menores posibles (costes de control);
- 2) costes en que incurre el agente para garantizar al principal que en su actuación no va a desviarse de lo acordado (costes de fianza);
- 3) la pérdida que al principal puede causarle el agente al tomar decisiones que él no tomaría si estuviera en su lugar (pérdida residual). La teoría de la agencia es una ramificación o epígono de la economía de los costes de transacción y el enfoque contractual; la relación principal-agente es una relación contractual; los costes de agencia son también, en buena medida, costes de transacción. Dos enfoques complementarios que se desarrollaron, sin embargo, de manera independiente". (Léxico económico, 2011)

8.- Teoría Contractual

Esta teoría fue desarrollada por Steve Cheung en su artículo "*The Contractual Nature of The Firm*". Desde esta perspectiva, la empresa es una resultante del conjunto de contratos que celebran los propietarios de los factores de producción y un agente central, el cual coordina la producción. De esta manera, tanto el agente y los propietarios deben obtener ganancias por dicha cooperación.

"La combinación o transferencia de recursos entre varios propietarios para la producción involucra la transferencia parcial de derechos de propiedad a través de un contrato. Un contrato para la transferencia parcial de derechos, tal como el



arrendamiento o al alquiler, involucra una estructura. La estipulación o los términos que constituyen la estructura del contrato están, como regla, diseñados para especificar: a) la distribución del ingreso entre los participantes, y b) las condiciones del uso del recurso. Bajo derechos transferibles, estas estipulaciones son consistentes con, o determinadas por, la competencia en el mercado (...) La elección de los contratos esta determinada por los derechos de transacción, riesgos naturales (económicos) y arreglos legales (políticos), Sin embargo, los precios de mercado son solamente uno entre muchos de los términos contractuales (indudablemente, en contratos parciales, los precios no están especificados explícitamente)." Cheung (1983, citado en Cabezas Elizondo, s.f.)

De esta manera surge la empresa como estructura en dónde se asignan los precios parciales de la 'transferencia parcial de derecho de propiedad'.

En conclusión, desde el punto de vista económico, la empresa tiene la misma tarea que el mercado: coordinar los factores de producción. Sin embargo, a diferencia del mercado en la empresa no existe el efecto de la libre oferta-demanda. Ekelund y Hébert (1992, citado en Grañido, 1996) exponen dicha diferencia de la siguiente manera:

"Para explicar por qué existen las empresas, debe distinguirse entre la coordinación del mercado y coordinación de la empresa. La coordinación del mercado existe cuando el sistema de precios suministra directamente señales (a través de la oferta y la demanda) que guían la producción y el consumo. Existe coordinación de la empresa cuando la división del trabajo es establecida y dirigida por los administradores. La coordinación de mercado es por naturaleza descentralizada, mientras que la coordinación de la empresa es por naturaleza centralizada. Por tanto, la coordinación de la empresa no es diferente de la planificación central en una economía socialista (...) los recursos no se compran ni se venden, sino que se transfieren a través de la dirección administrativa."

En conclusión, las teorías anteriores explican la "transferencia" que realiza la dirección administrativa a través de la metáfora del *contrato*. A partir de esta metáfora, se establecen las condiciones intrínsecas de los contratantes como son: racionalidad limitada, información asimétrica (dispersión del conocimiento) y derechos de propiedad. También, las condiciones extrínsecas como son: fallas del mercado y costo de la contratación. Si bien, a diferencia de las teorías económicas neoclásicas, las teorías anteriores incorporan la variable de *comportamiento humano*.

Además, se puede dilucidar que con la metáfora del contrato existe una relación mecanicista entre las partes. La idea subyacente de la elección del término 'contrato' es la existencia de dos tipos de contrapartes: los propietarios de los factores y el coordinador de la producción. Y la economía anglosajona centra su atención en una relación en particular: el propietario de la inversión y el gestor (coordinador) de la producción.

En el supuesto de que el gerente sea racional, actuará siempre en interés propio, es decir tratará de maximizar su utilidad. Por lo tanto, si tal y como sostiene la teoría de la agencia se utilizan los planes de compensación para aproximar sus intereses a los de los accionistas, y además la obtención de los incentivos depende del resultado contable, es de suponer que el gerente no será indiferente a los métodos contables que influyan en esta variable. Así pues, la literatura contable positiva sostiene que el gerente elegirá los procedimientos contables, incluso dentro del marco de los PCGA [Principios Contables Generalmente Aceptados], en la medida



que tenga discrecionalidad para hacerlo, y además presionará sobre los organismos reguladores de la información contable a fin de lograr su objetivo particular: maximizar su remuneración. (Giner, 1995, p. 28)

En un primer estadio de la presente investigación puede plantearse que la Contabilidad *adopta una posición positivista porque toma como referencia las sucesivas concepciones de la Organización de la Economía de Empresas.*

3.3- Perspectiva de la Administración de Empresas

La Administración de Empresas nace a principios del siglo XIX y desde entonces ha recibido influencias de distintas disciplinas: Ingeniería Industrial, Psicología Social, Sociología y Teoría General de Sistemas (TGS).

A partir de la década de los '50 la administración madura como disciplina con los aportes de Herbert Simon y Max Weber. El primer autor fue el exponente del positivismo lógico, mientras que Weber lo fue precursor de la hermenéutica. Con los aportes de la TGS la Administración culmina la maduración metodológica y semántica de la Administración. Estas tres escuelas representan la transición que debió pasar la Administración hasta llegar a la Dirección Estratégica.

A continuación, se expondrá una reseña de las escuelas: burocráticas (Weber), organizacional (Simon) y sistémicas (TGS).

3.3.1.- Modelo Burocrático y Estructuralismo Burocrático

La escuela Clásica y Neoclásica desarrollaron sus aportes influenciados por las teorías sociológicas de Emile Durkheim. Hacia principios del siglo XX, los aportes de Weber empezaron a cambiar el paradigma positivista de este autor en la Sociología. En consecuencia, la Administración se ve influenciada por este cambio, y si bien, como resultado no parece distinto, el enfoque en sí, lo es.

La diferencia entre Weber y Durkheim radica en su método de estudio, el primero tiene la intención de "comparar sociedades", mientras que el otro, sólo "observa" una sociedad en determinado momento. Un ejemplo de su diferencia y que le incumbe a la Administración, es el "control social". Según la concepción de éste se entendió variables como: autoridad formal, decisión, delegación y descentralización.

Durkheim estudiaba a la sociedad a partir de la observación del "hecho social", la cual permitía arribar a proposiciones generales de éste último. La intención de éste autor era separar la sociología de la psicología, por lo tanto, no quiso explicar a la sociedad a partir del "sujeto". Es decir, describir una determinada sociedad a partir de las características de las personas que la componen. Esto se debía a que las reacciones psicológicas de las personas no respondían al mismo estímulo social, y dificultaba su verificación a través de la observación. Si, en cambio, era posible estudiar tal estímulo y documentar, con estadísticas, la reacción de las personas. Por lo anterior, toma a la sociedad como variable independiente y al individuo como variable dependiente. A la primera la denominó "conciencia colectiva":

"El conjunto de creencias y sentimientos comunes al término medio de los miembros de una misma sociedad, forma un sistema determinado que tiene vida propia: podemos llamarlo conciencia colectiva o común... Es, pues, algo completamente



distinto a las conciencias particulares aunque sólo se realice en los individuos.”
Durkheim (1983, citado en Bengoechea, 1970)

Con el tiempo, Durkheim va a denominarlo “representación colectiva”, cuando dichas “conciencias” se estipulen en instituciones formales. Esta conciencia colectiva, según el autor, es muy fuerte en la comunidad, pero no en la sociedad. En esta última, no se comparten valores “morales” sino que se realizan contratos. Estos dan lugar a una transacción o intercambio enmarcado en la división de trabajo. Entonces, aquí se entiende la concepción de autoridad, control y especialización de tareas de los clásicos y neoclásicos.

En cambio, Weber para estudiar a la sociedad va a partir del individuo, camino contrario al anterior. Para este último autor, la observación era insuficiente, por lo que va a buscar la comparación de las sociedades a través de sus instituciones. Este es el cambio en la Sociología, el método comparativo:

“si, comparando sociedades diferentes, logramos igualar las principales variables – económicas, sociales, políticas, culturales, etc.- que aparecen en ellas, quedando una y sólo una cuyas características no son compartidas por la totalidad, queda claro que es la decisiva para explicar la diferencia específica.” Portantiero (1986, citado en Marchese, Navarro, Vega e Ingrassia, 2011)

Para realizar tal análisis histórico establece el concepto de “tipo-ideal”:

“...Se obtiene...al acentuar unilateralmente uno o varios puntos de vista y encadenar una multitud de fenómenos aislados, difusos y discretos que se encuentran en gran o pequeño número y que se ordenan según los precedentes puntos de vistas elegidos unilateralmente para formar un cuadro de pensamiento homogéneo.” Portantiero (1986, citado en Marchese et. al., 2009)

En otras palabras, primero establecía un modelo del accionar de los hombres y después analizaba cómo actuaron realmente, siendo la desviación la explicación del fenómeno.

Este es el cambio que influye en la Administración, dado que Max Weber ideó la “Burocracia” (literalmente, el gobierno de las oficinas) como modelo ideal de organización. La crítica a este enfoque es su Racionalidad, que lo torna impersonal y formal. Esto se debe a que Weber consideraba a esta, como el mejor medio de legitimidad de la autoridad, frente a la tradición o carisma (otros tipos ideales de legitimidad)

3.3.2 – Escuela de la Teoría de las Organizaciones (Herbert Simon)

El aporte Simon de mayor interés para el presente trabajo es en el aspecto decisorio. Primeramente, reconoce el límite de la racionalidad en el hombre administrativo y su cadena de medios-a-fines. Luego, presenta la componente ética o “juicio de valor” en la decisión. Es decir, frente a las alternativas que se presentan se las debe ponderar para lo cual se recurre a la ‘Ética’.

Por tal motivo, la organización debe influir y compensar esta última (conductivismo). En consecuencia, los objetivos organizacionales debe coincidir con los objetivos personales, y en caso contrario, debe dársele al empleado los alicientes necesarios para cumplir con aquellos.

Respecto a la componente fáctica, es un resabio del positivismo lógico. Esta corriente tuvo como objetivo unir la filosofía con la ciencia, a principios del siglo XX. Con respecto a



la componente fáctica de la teoría de Simon, corresponde al término científico de "término sintético a posteriori". Desde Kant hasta la actualidad se ha aceptado regularmente una clasificación de los significados de los enunciados¹ (términos) que se utilizan en la construcción de proposiciones (oraciones declarativas). Esta clasificación utiliza dos subclasificaciones:

Aquellos términos cuyos significado deben obtenerse a través del pensamiento, intelecto. Es decir, hay que realizar una elaboración mental para entenderlos. Si a tales términos se los entiende después de lo anterior, son llamados "a posteriori"; y caso contrario, "a priori".

Otra clasificación, divide el significado de los términos (enunciados) según su grado de verificación en el mundo por alguno de los cinco sentidos (conocimiento sensitivo) En consecuencia, hay términos cuyos significados se entienden sin tener que verificarlos: *se trata de una proposición que necesariamente es verdadera, con independencia de que represente un hecho real o no*. A las cuales se las denomina, términos analíticos Por el contrario, si su significado puede o debe ser verificado, se los llama términos sintéticos.

Combinando las subclasificaciones, se obtiene la siguiente clasificación:

Términos analíticos a priori y Términos analíticos a posteriori: simplemente son términos analíticos, el razonamiento no interviene en estos. Ej. "el color negro es oscuro".

Terminos sintéticos a priori: es lo más discutible, Kant propone dentro de esta clasificación a los números y la lógica.

Terminos sintéticos a posteriori: son todos los demás enunciados, este es el componente fáctico de Simon.

En resumen, las dos escuelas expuestas aportan a la administración un modelo para el control social y la toma de decisiones. Sin embargo, falta una integración de los conceptos de ambas. Por tal motivo, surge la escuela de la Teoría General de Sistemas que se presenta a continuación.

3.3.3 – La influencia de la Teoría General de Sistemas

En Hermida (1992, pp. 136-137), Burkley enumera los elementos fundamentales y distintivos que el modelo de la Administración necesita:

- a) "mientras que ciertos sistemas tienen una natural tendencia al equilibrio,... [Las organizaciones] ...se caracterizan por sus propiedades morfogénicas, es decir, que en lugar de buscar un equilibrio estable tienden a una permanente transformación estructural;
- b) este proceso de transformación estructural permanente, lejos de resultar nocivo y perjudicial, constituye el prerequisite para que los sistemas de nivel ocho se conserven en forma activa y eficiente; en suma, es su razón de supervivencia;
- c) la existencia de una dosis de tensión es una característica propia de... [Las organizaciones] ...; lo importante no está en erradicarla sino en integrarla al nivel óptimo que el sistema necesita;

¹ Secuencia finita de palabras delimitada por pausas muy marcadas, que puede estar constituida por una o varias oraciones, diccionario de la Real Academia Española.



- d) no existen analogías entre un cuerpo humano y una organización, salvo que ambas pueden ser concebidas como sistemas, donde el todo está formado por la mutua dependencia de las partes;
- e) las organizaciones son discretas y no concretas; en consecuencia, no pueden ser concebidas como dependientes de un sistema nervioso central. Muy por el contrario, las partes integrantes son capaces de elaborar conductas distintas y cambiantes;
- f) el sistema de la organización no puede ser confundido con la estructura que sus componentes pueden adoptar en un momento determinado. Esto es circunstancial, mientras que el sistema es trascendente y puede adoptar otras formas de estructura según las necesidades que el medio ambiente y su nivel interno le exijan"

Las características enunciadas anteriormente corresponden a los sistemas socioculturales de Kenneth Boulding. Sin entrar en el debate si la clasificación del conocimiento universal en sistemas de Boulding, del más simple al más complejo es relevante o no. Si lo interesante es que pertenecen a la categoría sistemas "suaves" de Checkland (2001).

La mayoría de los problemas organizacionales y de gestión no pueden ser considerados puros problemas de sistemas, pues el sistema es también complejo de analizar. No obstante, es valiosa la aproximación sistémica a este tipo de problemas

Para Checkland la expresión pensamiento de sistemas (system thinking) o el denominado enfoque de sistemas, implica razonar acerca del mundo que hay afuera de nosotros, y hacerlo mediante el concepto de sistema.

"El pensamiento de sistemas, entonces, hace uso consciente del concepto particular de integridad que se pretende en la palabra 'sistema', para ordenar nuestros pensamientos". (Checkland, 2001, p. 107)

La práctica de sistemas consiste en el uso del pensamiento sistémico para iniciar y guiar acciones que podemos llevar a cabo en el mundo que nos rodea. Para el mismo autor, los sistemas son una materia que puede hacer referencia a otros temas. No es una disciplina que deba ponerse en el mismo grupo que las otras, sino una metadisciplina, que brinda el marco para el estudio de variados problemas.

En el mismo trabajo, Checkland, realiza un recorrido por los sistemas que denomina duros, para arribar a los suaves, que aporta a nuestro enfoque metodológico:

"La ingeniería de sistemas, el análisis de sistemas tipo RAND, y la mayoría de la investigación operacional, son todas positivistas en este sentido, ya que consideran que el sistema de interés existe, se puede nombrar y se puede manipular con miras a la eficiencia. (.....) En contraste con este paradigma de optimizar (o satisfacer), la metodología de sistemas suaves encarna un paradigma de aprendizaje. La noción de una solución, ya sea que ésta optimice o satisfaga, no es adecuada en una metodología que orquesta un proceso de aprendizaje, el cual, por ser un proceso, no tiene fin". (Checkland, 2001, p. 310)

3.3.4 - Perspectivas de la Administración y Economía de Empresas

Desde el punto de vista de la Economía de Empresas, se plantea una visión mecanicista de la 'Organización'. En donde el comportamiento humano se refleja solamente en la racionalidad limitada y la información asimétrica.



Por otro lado, en el campo de la Administración, en la década del '50, surgieron distintas corrientes que sirvieron de transición. En esa época, también se planteó la racionalidad limitada. Hasta que el pensamiento sistémico comienza con los aportes de Kenneth Boulding y Walter Buckley. Este nuevo pensamiento "libera" a la Administración del pensamiento positivista.

La diferencia entre las concepciones de estas disciplinas radica en lo siguiente. La Economía modeliza la organización teniendo en cuenta la correcta asignación de recursos. En cambio, la Administración modeliza la organización para poder transformarla continuamente para el logro de sus objetivos.

3.3.5 - Beneficio Potencial

En su obra *Gestión de carteras: el concepto de beneficio potencial y su aplicación*, Neubauer presenta tres estadios a los cuales le corresponden un método contable.

"Históricamente, la atención de las prácticas de gestión (y de las teorías) se ha centrado en el mantenimiento de la liquidez como instrumento clave con el cual dirigir las acciones de gestión. Este enfoque era sólido, al ser la liquidez como la sangre para la vida, como una fuente de oxígeno (o cualquier metáfora que se quiera utilizar) para la empresa: mientras una empresa sea capaz de asegurar un flujo de caja positivo, ésta será viable. Por esta razón, los gestores aprendieron a vigilar -e incluso a después de planificar- aquellos factores que determinan la liquidez, es decir, las entradas y las salidas de caja". Neubauer (1991, p. 5)

En esta época el método de lo percibido cobraba mayor relevancia frente a otros. Con el cambio del contexto económico, surgieron otras necesidades.

"Algunos factores, tales como la fabricación multiperíodo, la disponibilidad de créditos y -más tarde- la necesidad de proveer fondos para la investigación y el desarrollo como paso anterior a la introducción de un producto, han creado la necesidad de instrumentos adicionales de planificación y de guía. Esta necesidad motivó el desarrollo de la contabilidad según el principio del devengo, a través de la cual los resultados de las operaciones se evalúan en base al beneficio neto (o pérdida), que a su vez se determina según los ingresos y los gastos devengados durante el período contable. Este enfoque superó las dificultades,..., de una contabilidad puramente basada en la caja. Otros ratios de rendimiento, como el retorno de la inversión de la empresa, pudieron determinarse a partir de estos datos". Neubauer (1991, p. 44)

Sin embargo, este cambio no significó la pérdida de relación entre un método y el anterior. Al contrario, los métodos están intrínsecamente relacionados. Por ejemplo:

Si el Balance (producto del método devengado) muestra un beneficio, entonces existe una gran probabilidad de mantener la liquidez. En caso contrario, si no existe liquidez, podría obtenerse un crédito. *Una empresa rentable suele un deudor muy estimado.*

Si el Balance muestra una pérdida, no necesariamente la empresa está en quiebra. Sin embargo, sirve como un 'indicador' para tomar medidas que eviten la quiebra. (Neubauer, 1991)

El resultado del ejercicio, obtenido a partir de los ingresos y egresos **devengados**, actúa como un **mecanismo previo de orientación** (Neubauer, 1991). Con este mecanismo la



Administración de empresa obtuvo un "margen para gestionar". En otras palabras, se extiende los tiempos de la gestión de corto plazo a una de "mediano plazo". El monitoreo de la rentabilidad unido del control de la liquidez permite una mejor planificación.

Con los cambios económicos producidos después de la segunda guerra mundial, se empezó a cuestionar la dicotomía "rentabilidad/liquidez".

En consecuencia, surgió la idea de buscar un "predeterminante de la rentabilidad" (Neubauer, 1991). Se necesitaba encontrar un método que actuara como un "mecanismo previo de orientación" a la rentabilidad. Con la identificación de tal mecanismo orientador se podría influir en los ingresos y egresos con una antelación mayor a la de entonces. Es decir, de gestionar en el medio plazo se pasaría al largo plazo.

El predeterminante o mecanismo orientador se lo denominó Beneficio Potencial. Neubauer caracteriza al beneficio potencial de la siguiente manera:

¿Cuáles son algunos de los atributos clave del Beneficio potencial? ¿Cómo podemos describirlos? Gaelweiler caracterizó el beneficio potencial como "el conjunto de condiciones específicas previas, de producto y de mercado, asociadas al éxito, y que, como muy tarde, deben existir a la hora de conseguir los beneficios. Todas estas condiciones previas tienen en común el que sólo pueden desarrollarse a lo largo de un extenso período de tiempo: en principio, este período de tiempo no puede acortarse arbitrariamente". Gaelweiler mira los beneficios potenciales estrictamente en términos de las combinaciones producto/mercado. El suizo Pümpin, académico y profesional del área de la gestión estratégica, utiliza un concepto similar, aunque más amplio. Yendo más allá de las relaciones estrictas producto/mercado, define el beneficio potencial como "una condición previa, creada conscientemente por la acumulación de capacidades dominantes e importantes, las cuales permiten que la empresa, a largo plazo, obtenga resultados financieros mejores que los de la media, cuando se comparan con los de la competencia". (Neubauer, 1991, p. 7)

El conjunto de condiciones previas a las cuales se refiere Gaelweiler son:

- La necesidades existente en un grupo de individuos, y
- La disponibilidad que tenga una empresa para satisfacer las necesidades anteriores, a través de productos o servicios.

En cambio Pümpin, tiene una mirada hacia el interior de la empresa, se está refiriendo al know-how obtenido.

La Administración incorpora este método para la emisión de la información que sustente la Estrategia de Negocio. Es más, el mayor esfuerzo que se realiza es en encontrar una ventaja competitiva que se sostiene tanto por los factores externos (necesidad del cliente) como internos (capital humano de la empresa)

La Administración para gestionar se sustenta en el trípode: Beneficio Potencial-Rentabilidad-Liquidez. Sin embargo, esta relación anterior no se podría lograr o entender si previamente no se tiene incorporado el **pensamiento sistémico**.

Desde esta perspectiva cada método forma un subsistema. La estructura de cada uno es la metodología con el cual procesan los datos y la organización esta dada por la gestión (o dirección) que nace a partir de estos métodos. Y desde la perspectiva de Niklas Luhmann, entre los tres subsistemas existe una **interpenetración**,



“Ese modo de relación se conoce bajo el nombre de interpenetración, operación mediante la cual un sistema pone a disposición de otro su propia estructura para que pueda seguir construyéndose la complejidad que le es propia. Asimismo, cada uno de esos sistemas puede diferenciar su estructura en distintos subsistemas mediante un proceso de diferenciación que enriquece notablemente el propio sistema y que es, ordinariamente, de tipo evolutivo”. (Luhmann, 1997, p. 25)

La Administración no monitorea aisladamente la Estrategia (beneficio potencial) sino tiene injerencia en la dirección operativa (rentabilidad) y la dirección financiera (liquidez). Cada “estado” de cada subsistema tiene una consecuencia en los otros dos. De esta manera, por ejemplo, una organización con un beneficio potencial en alza, beneficios positivos y falta de liquidez representa una empresa que probablemente esté sobreviviendo por las ventas de sus activos. En cambio, una empresa con un beneficio potencial en baja, beneficios positivos y con liquidez; sea una empresa rentable y con liquidez pero cuya viabilidad a largo plazo está amenazada.

A continuación, se presentan dos aplicaciones de la postura del Beneficio Potencial.

4- Aplicaciones a partir del Beneficio Potencial

4.1 – Boston Consulting Group (BCG)

A partir del método del beneficio potencial, la administración comienza a visualizar a la empresa como una cartera de negocios. Cada producto o servicio que comercializa la empresa tiene un mercado objetivo y la empresa tiene una curva de aprendizaje específica para ese producto. Por tal motivo, la posición estratégica de la empresa es la suma de los “beneficios potenciales” de los productos/servicios que ha desarrollado.

Como herramienta de gestión en los '70 se aplicó el análisis matricial. En cada eje de la matriz se asentaba los factores determinantes del beneficio potencial.

En el caso de la matriz “Crecimiento-Cuota” del Boston Consulting Group, los factores determinantes son: Crecimiento del mercado y cuota de mercado. Además, para cada cuadrante conformado le corresponde un tipo de posicionamiento. A ese tipo de posicionamiento le corresponde un nivel de rentabilidad y un nivel de liquidez. De esta manera, a modo de ejemplo, un negocio estrella tiene un alto crecimiento del mercado junto con una alta cuota de mercado –un alto beneficio potencial-; una buena rentabilidad pero es demandante de inversiones.

La matriz BCG tiene sus controversias pero su mérito radica en la aplicación del beneficio potencial y demostrar que es un mecanismo orientador de la rentabilidad.

4.2- Tableros de comando e Indicadores

Los hechos acerca del mundo real pueden ser considerados como clasificaciones de objetos o como representaciones de las relaciones entre los mismos (P Benyon Davies, 1991). Las Bases de Datos contienen tablas y relaciones que contienen valores. El conocimiento puede ser representado como hechos (conocimiento declarativo) o como reglas (conocimiento procedural). Por otra parte, cada argumento en una proposición puede ser expresado como constante o como variable.

Sin profundizar en definiciones que exceden el objeto de este trabajo, podemos enunciar que la búsqueda del conocimiento requiere de expresiones que concluyan o construyan



significados a partir de ciertas variables. Es aquí en donde surgen los indicadores, a partir de combinaciones de dos o más hechos enunciados y de acuerdo a los procedimientos aceptados (Jones, Marchese et.al., 2011). En este marco podemos afirmar que la producción de conocimiento es un proceso consecuente con la integración de cierta información, que se presenta en forma de variables, y que, a partir de ciertas reglas y declaraciones constituye lo que denominamos conocimiento.

Continuamos preguntándonos: ¿Cómo se producen conocimientos verdaderos? ¿Pueden los sistemas de información garantizar un cierto conjunto de indicadores de la verdad? Por supuesto que no está a nuestro alcance responder desde la filosofía, no obstante lo cual nos atrevemos a opinar desde la experiencia y en la práctica cotidiana, contando para ello con ciertas definiciones:

Los sistemas de información hoy manejan un volumen tan vasto de información que necesariamente han ido desarrollando formas cada vez más sofisticadas de exposición, que permitan a las personas utilizarlo para la toma de decisiones.

5. Conclusión y Propuestas

A partir del recorrido expuesto, podemos cerrar este aporte afirmando que existe una relación espacio-temporal entre las distintas disciplinas que inciden en la modelización, el procesamiento y la toma de decisiones de las organizaciones.

Podemos concluir además que tanto la praxis de la investigación científica como las diversas aplicaciones difundidas en el ámbito académico y profesional, brindan nuestras de esta interrelación y su incidencia en los modelos organizacionales producidos.

En consecuencia, consideramos viable la continuidad de la actividad investigativa, con el objeto de profundizar estos logros y aportar en el futuro al surgimiento de nuevas aplicaciones, contando para ello con las nuevas conclusiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bengoechea, S., Brie, R. (1970). *Introducción a la sociología; la sociología como ciencia: sus orígenes*. Rosario: Editorial estudiantil.

Cabezas Elizondo, D. (s.f.). *Las instituciones microfinancieras como medio de inserción de las mujeres a la actividad económica*. Disponible en:
http://www.unizar.es/economiafeminista/comunicaciones/area_2_mercado_trabajo/Dora_CABEZAS_comunicacion.pdf

Checkland, P. (2001). *Pensamiento de Sistemas, práctica de sistemas*. (5ª. reimp.). México DF: Limusa s.a.

Coase, R. (1937). *La naturaleza de la empresa*. Disponible en:
<http://www2.eco.uva.es/ricardo/La%20naturaleza%20de%20la%20empresa%20-%20Coase.pdf>.

Dughera, L., Segura, A., Yansen, G., Zukerfeld, M. (2011, agosto) *¿Cómo aprenden los productores de Software? Una posible relación entre los aprendizajes formales e informales en el trabajo informacional*. Presentado en las 40° Jornadas Argentinas de



Informática e Investigación Operativa, Córdoba, Argentina: Sociedad Argentina de Informática e Investigación Operativa.

Esguerra Roa, Carolina. (2003, septiembre). *La economía institucional: aproximaciones y temas de discusión*. Ponencia presentada en el Congreso de Estudiantes de Economía, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.

Finquielievich, S. y Prince, A. (s.f.). Las Universidades en La Sociedad de la Información y el Conocimiento. *Razón y Palabra*, nro. 54. Disponible en: <http://www.razonypalabra.org.mx/anteriores/n54/finquielevichprince.html>

Foss, N. (1997). La teoría de la empresa: los austríacos como precursores y críticos de la teoría contemporánea. *Revista Libertas* 26, mayo.

Gallén Ortiz, M. (1996). La Teoría Positiva de la Elección Contable. *Técnica Contable*, vol. 48, n° 565. p. 45 – 48.

Giner Inchausti, B. (1995). *La divulgación de información financiera: una investigación empírica*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.

Grañido, A. (1996). *Empresa, mercado y necesidades: una síntesis en ciencias sociales*. Tesis de doctorado para obtener el título de Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Área de Ciencias Jurídicas, Económicas y Empresariales, universitat Jaime I de Castellón, Castellón de la Plana, España.

Hermida, J., Kastika, S. (Ed.). (1992). *Administración y Estrategia*. (4ª. Ed.). Buenos Aires-Bogotá: Macchi.

Manheim, Karl, [1936] (1949). *An Ideology and Utopia: An Introduction to the Sociology of Knowledge*. New York: Harcourt, Brace and Company.

Marchese, A., Navarro, D., Ingrassia, R. y Saucedo, L. (2007, noviembre). El proceso de gestión del conocimiento en el marco de las nuevas tecnologías. Trabajo presentado en las 12º Jornadas anuales Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, Rosario, Argentina: Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (UNR).

Marchese, A., Navarro, D., Vega, M. e Ingrassia, R. (2011). *Introducción a la informática*. Rosario: Foja Cero.

Neubauer, F. (1991). La identificación y el mantenimiento del beneficio potencial, como tarea principal de la gestión de carteras. En: *Gestión de carteras: el concepto de beneficio potencial y su aplicación*. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España S.A.

Sanguino, R. (2003). *La Gestión del conocimiento. Su importancia como recurso estratégico para la organización*. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/km/>

Tarapuez Chamorro, E., Zapata Erazo, J., Agreda Montenegro, E. (2008). Knight y sus aportes a la teoría del emprendedor. *Estudios Gerenciales*, 24, 83-98

The OD Institute, (2011). *Comportamiento y desarrollo organizacional*. (En línea). Disponible en: <http://theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/174-williamson-oliver.html>



- Watts, R. y Zimmerman, J. (1978). Towards a positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *Accounting Review*, vol. 53, p. 112-134.
- Zukerfeld, Mariano. (2010). El Materialismo Cognitivo y la Tipología de los Conocimientos. En *Capitalismo y Conocimiento: Materialismo Cognitivo, Propiedad Intelectual y Capitalismo Informacional*. Disponible en: <http://capitalismoyconocimiento.files.wordpress.com/2010/12/volumen-i-el-materialismo-cognitivo-y-la-tipologc3ada-del-conocimiento1.pdf>